

・前回のコーチング練習会は見学を重視していたので余裕をもって聞けていたのですが、話すことも意識して聞くと難易度がぐっと上がり、話が全然頭に入って来なかったです。

陽子さんがゆっくりめに話してくれていたのも分かったので余計悔しく思いました。

初めてクライアント役をやらせてもらいました。

そこで感じたのは伝えたいことをコンパクトに話すことがすごく自分は苦手なのだと感じました。

みなさんとのコーチングに比べて、陽子さんが話す時間が長くて、クライアント能力の低さを痛感しました。

私は導入部分からすでに抽象的な話し方をしてしまっていると感じたので、具体的な出来事を持って来るように次は意識したいと思います。

陽子さんの問いかけに対して、私の頭の中では何を答えているのか分からなくなっていました。

しかし、みなさんのオーディエンスで陽子さんのゴールを的確に話されていて、こんなグダグダな私の話し方でも抜き取っていてすごいと感じました。

みなさんのオーディエンスでの感想で陽子さんの意図がやっと分かり、スッキリしました。新人さんだからとひとくくりを考えてしまっていたが、○○さんだからここまで話そうという視点で

考えようと気づけました。

とにかく伝えることも拾うこともできず、ただただ悔しかったです。

陽子さんの最初のシェアでコミュニケーションは「いしそつう」であり、自分の伝えたいことを明確にする必要があると分かりました。明確になっている時はどういう時か、明確になっていない時はどういう時かを考えてみました。

まず、言葉の意味を改めて辞書で調べてみたいと思い調べると、意志は「意欲、考え、行動に移そうという思考が強い。」とあり、
意思は「気持ち、思い」とありました。

仕事での「いしそつう」は意思疎通ではなく、意志疎通なのだと思います。気持ちよりも考えをお互いに知る必要があると思います。

伝えたいことが明確になっている時は、陽子さんがよく聞いてくれる「自分はどうしたいか」がはっきり自分の中で分かっている時なのではないかと思います。

ハサミの例でいうと、「(ハサミの場所を知って次は聞かずに動けるようになりたいから、)ハサミはどこにありますか。」という聞き方になると思います。自分はどうしたいかを普段から考えるようにすると伝えたいことを明確にすることにも繋がるのだと気づきました。

実際に私が伝えたいことと反する返しが返ってきたことがあります。

私は先輩に対して確認をしたいただけだったのに、質問をしているととらえられてしまって、それまた聞くの?というような反応が返ってきてしまったことがあります。

「確認なのですが」と頭にワンクッション置くだけで、私が伝えたいことは質問ではなく確認なのだと分かってもらえるのにそのワードを省いてしまったために、確認ではなくただの、質問になってしまったと思います。

私がしたいことは質問ではなく確認なのだと明確に分かっていたら防げたのかもしれませんが。

曖昧な言葉を聞き流さずに拾うことを意識してオーディエンスとして聞き、イライラという曖昧な言葉を拾えました。

人によって感じるイライラは違うはずなので、ここの部分を明確にすればその人の価値が分かるのではないかと思います。

会社内で誰よりも資格を重視する価値観なのだと思っていたのですが、自分で勝ち取ったものを重要だと感じるのは一般論であると知り、その人だけの価値観までには全然たどりつけてなかったです。

確かに生まれながらに持っているものを誉められてもそれほど嬉しくないですが、自分が頑張って取ったものを誉められると

嬉しく思うのですごく納得しました。

(20代女性 東京都大田区)